

Les institutions de prévoyance découvrent le marché hypothécaire.



Diverses institutions de prévoyance se sont établies sur le marché hypothécaire suisse au cours des dix dernières années. Elles font une entrée remarquée dans une classe d'actifs dominée depuis des décennies par des banques suisses. En investissant dans les hypothèques, les institutions de prévoyance placent les fonds d'épargne de leurs clientes et clients de manière diversifiée, peu risquée et rentable. De plus, elles élargissent l'accès au financement des logements en propriété et permettent à la population suisse de devenir propriétaire, un rêve de longue date.

Au cours des dernières années, MoneyPark et finovo ont aidé plus de 15 institutions de prévoyance à entrer dans la classe d'actifs des hypothèques et ont constitué avec elles d'importants portefeuilles hypothécaires. Ces deux entreprises spécialisées dans le service (finovo) et la distribution (MoneyPark) publient régulièrement des articles qui mettent en lumière le marché hypothécaire suisse sous différents angles. En cette fin d'année, nous avons résumé pour vous les principaux enseignements de l'année sous une forme compacte et claire.

Nous vous souhaitons une agréable lecture à la découverte de ces aperçus passionnants et de ces précieuses informations.

«Les hypothèques devraient dans tous les cas être envisagées pour l'allocation stratégique des actifs.»



helvetia 

Quatre questions à Christian Gees, responsable de la gestion des hypothèques chez Helvetia

Qu'est-ce qui vous a initialement incité à investir dans la classe d'actifs des hypothèques?

Pour nous, les hypothèques sont depuis des décennies un élément clé de la stratégie de placement de nos mandants. En parallèle, elles offrent une certaine stabilité grâce à des rendements planifiables en francs suisses, sans risque de change. Les taux de défaillance historiquement bas et la grande prévisibilité font ainsi des hypothèques une catégorie de placement présentant un profil risque/rendement attrayant. Elles constituent un placement de substitution qui offre une plus-value par rapport aux obligations suisses. La garantie des créances hypothécaires par un droit de gage immobilier nous offre, à nous bailleurs de fonds, une sécurité supplémentaire qui renforce encore la prévisibilité et la stabilité de cette classe d'actifs.

Quel rôle jouent les hypothèques dans l'environnement de marché actuel?

Les baisses de taux d'intérêt de la Banque nationale suisse (BNS) de 175 points de base au total depuis début 2024, qui ont ramené le taux directeur à 0% actuellement, renforcent l'attrait des investissements hypothécaires. En période de taux bas, les obligations d'État et d'entreprises perdent de leur attractivité et de leur rentabilité comme placement alternatif aux hypothèques. En revanche, ces dernières offrent actuellement des rendements plus stables et plus élevés. Les hypothèques procurent généralement un rendement supplémentaire de 80 à 100 points de base par rapport aux obligations, de solvabilité et de durée comparables, sur différents cycles d'intérêt.

Quels étaient les arguments en faveur d'une externalisation du service et de la distribution des placements hypothécaires?

Le contrôle, le traitement, la surveillance et l'encaissement mobilisaient beaucoup de ressources. En externalisant ces tâches à un partenaire spécialisé, nous bénéficions de processus évolutifs, d'une sécurité réglementaire, d'un accès au marché et d'un allègement opérationnel et pouvons nous concentrer pleinement sur la gestion stratégique.

Quels conseils donneriez-vous à d'autres institutions de prévoyance qui envisagent une entrée dans la classe d'actifs des hypothèques?

Indépendamment du cycle de taux d'intérêt, les hypothèques constituent une classe d'actifs attrayante pour les institutions de prévoyance. Elles devraient donc dans tous les cas être envisagées pour l'allocation stratégique des actifs. Selon le volume de placement prévu, des possibilités directes et indirectes sont disponibles. Quoi qu'il en soit, je recommande d'aborder l'entrée dans ce marché de manière structurée et avec un partenaire expérimenté. Un examen rigoureux des risques, une large diversification ainsi qu'une gestion de portefeuille et un service professionnels sont importants. En tenant compte de ces points, les hypothèques constituent une classe d'actifs très attrayante, avec un profil risque/rendement durable, ce qui constitue un avantage stratégique, en particulier pour les investisseurs axés sur le long terme, tels que les institutions de prévoyance.

Institutions de prévoyance sur le marché hypothécaire suisse: une histoire à succès.

La classe d'actifs des hypothèques prend de plus en plus d'importance pour les institutions de prévoyance. En 2024, ces dernières ont dépassé pour la première fois la barre des 30 milliards de CHF d'investissements directs dans des hypothèques suisses, rejoignant ainsi les assurances. La volatilité des marchés des capitaux et la recherche de revenus stables associés à une gestion efficace et peu onéreuse font de cette classe d'actifs un complément intéressant au portefeuille à revenu fixe des institutions de prévoyance. Malgré cette étape importante franchie, les possibilités sont loin d'être épuisées. Seules environ 40% des institutions de prévoyance suisses profitent jusqu'à présent des avantages que leur offre la classe d'actifs des hypothèques. Outre leur grande attractivité pour les assurés, ces organismes assument également une responsabilité sociale avec le placement direct dans des hypothèques. Ils élargissent l'accès au financement des logements en propriété et couvrent ainsi un besoin fondamental d'une large partie de la population. De plus, ils augmentent leur notoriété sur le marché en octroyant des hypothèques à la clientèle finale.

Les extraits ci-après, tirés de nos publications indépendantes, donnent un aperçu précieux de l'évolution du marché hypothécaire suisse et expliquent notre point de vue sur celui-ci.

- Le marché hypothécaire se développe même en période de difficultés économiques. Une croissance moyenne de 3% par an a été enregistrée au cours des dix dernières années.
- Les institutions de prévoyance ont trouvé leur place sur le marché hypothécaire suisse et enregistrent une croissance annuelle moyenne de 6% supérieure à la moyenne du marché.
- Dans le contexte actuel des taux d'intérêt, les hypothèques à taux fixe à moyen et long terme sont très appréciées des preneuses et preneurs d'hypothèques. Le positionnement des institutions de prévoyance sur le marché hypothécaire s'en trouve favorisé et la constitution du portefeuille simplifiée.
- Les placements directs dans des hypothèques offrent un rapport risque/rendement intéressant à partir d'un volume de placement d'environ CHF 30 millions et constituent une bonne source de diversification par rapport aux obligations d'État. Contrairement à ce qui est souvent colporté, la rentabilité durable de la classe d'actifs des hypothèques peut également être démontrée pendant les phases de taux d'intérêt élevés.
- La situation de départ est particulièrement prometteuse à l'heure actuelle pour les investisseurs institutionnels qui souhaitent entrer sur le marché ou étendre leurs portefeuilles existants, notamment en raison des effets de saturation observés dans le secteur des banques et des assurances.

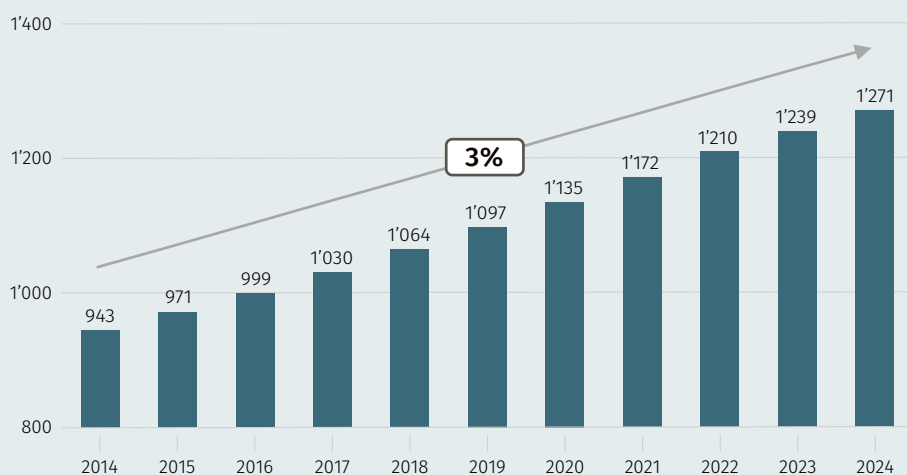
Croissance continue: le marché hypothécaire suisse connaît une croissance moyenne de 3% par an.

Le marché hypothécaire suisse progresse même pendant les années économiquement difficiles. La croissance constante de 3% au cours des dix dernières années, associée aux effets de saturation dans le secteur des banques et des assurances, a offert aux institutions de prévoyance une excellente position de départ pour accéder à la classe d'actifs des hypothèques et s'établir sur le marché.

En 2024, le marché hypothécaire suisse a enregistré une croissance supplémentaire de CHF 32 milliards

Le marché hypothécaire suisse a augmenté de CHF 32 milliards supplémentaires en 2024, soit une croissance à peine supérieure à celle de 2023 (CHF 29 milliards). Le taux de croissance se maintient à 2,6% et reste ainsi nettement inférieur à la croissance annuelle moyenne (TCAC) de 3% des dix dernières années.

Évolution du volume hypothécaire (en milliards de CHF)



+328 milliards

Croissance du marché 2014-2024

+2,6%

Croissance du marché 2024

- Au cours des dix dernières années, l'ensemble du marché hypothécaire a progressé de CHF 328 milliards, soit 35%.
- L'année 2024 avait été marquée par deux tendances contradictoires: d'une part, la baisse des taux d'intérêt, qui a accru l'attractivité des hypothèques pour les acheteurs et propriétaires existants, d'autre part, la hausse des coûts de refinancement et un durcissement du cadre réglementaire, notamment pour les banques, qui ont rendu l'octroi d'hypothèques plus restrictif.
- Sur la base des résultats du premier trimestre, une croissance légèrement plus forte, toutefois légèrement inférieure à la moyenne à long terme, se dessine à nouveau pour 2025, soutenue par les réductions des taux directeurs de la Banque nationale suisse (BNS).

Extrait de l'étude du marché hypothécaire 2024

suva

«Les hypothèques offrent un profil rendement/risque attrayant et prévisible et constituent une classe d'actifs fiable, en particulier dans les phases de marché incertaines.»

Christoph Bianchet, Chief Investment Officer, Suva

Les institutions de prévoyance connaissent à nouveau la croissance la plus rapide et atteignent pour la première fois un volume hypothécaire de CHF 30 milliards.

Les banques cantonales en profitent à nouveau le plus

Les banques cantonales ont encore renforcé leur position de leader et ont même enregistré une croissance encore plus forte par rapport à l'année précédente (CHF 19,8 milliards) pour atteindre CHF 23,3 milliards au total. Les banques cantonales ont ainsi absorbé plus de 75% de la croissance nette et continuent de générer nettement plus de la moitié de la croissance brute (croissance tenant compte des sorties des grandes banques et assurances).

Les caisses de pension se rapprochent des assurances

Avec une croissance de 8%, les caisses de pension ont de nouveau été la catégorie de prestataires affichant la croissance la plus rapide. Certes, elles n'atteignent plus le niveau des années du boom au début de la décennie actuelle, mais elles enregistrent une croissance nettement supérieure à celle du marché et se rapprochent désormais des assurances avec une part de marché de 3%.

UBS consolidée en fort recul

Alors que Credit Suisse et UBS avaient déjà réduit ensemble leurs volumes de plus de CHF 6 milliards l'année précédente, ce ralentissement s'est poursuivi en 2024 avec un recul encore plus prononcé de près de CHF 10 milliards dans le résultat rapporté pour la première fois de manière consolidée à la fin 2024. Au cours de l'année, UBS s'est exprimée à plusieurs reprises à ce sujet en faisant référence à un ajustement du portefeuille visé dans une optique de risque. Entre-temps, UBS est de nouveau nettement plus forte sur le marché.

Forte croissance des banques Raiffeisen

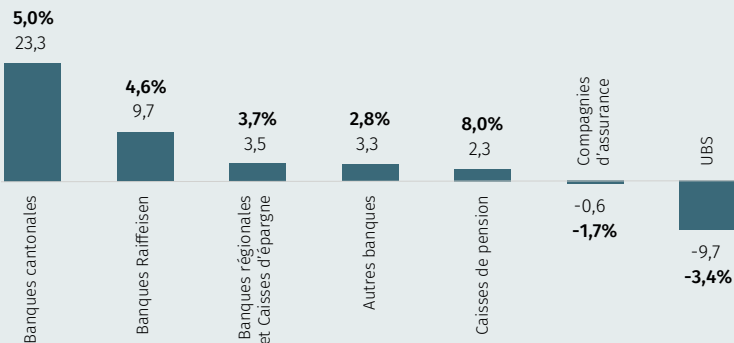
Outre les banques cantonales, les banques Raiffeisen, en tant que deuxième groupe de prestataires, ont enregistré une très forte croissance de près de CHF 10 milliards ou 4,6%, atteignant ainsi presque les mêmes taux de croissance que les banques cantonales. Les banques régionales et autres banques ont également enregistré une croissance légèrement supérieure à celle du marché.

Nouveau recul pour les assurances

Dans le prolongement de la tendance de 2023, les investissements hypothécaires des assureurs ont à nouveau diminué en 2024. Avec le recul de l'assurance complète dans la prévoyance professionnelle, les placements susceptibles d'être investis continuent de diminuer. Dans le même temps, avec la hausse continue des prix de l'immobilier, les assureurs se heurtent plus rapidement au taux maximal réglementaire de 35% de placements pouvant être investis dans des hypothèques et des biens immobiliers.

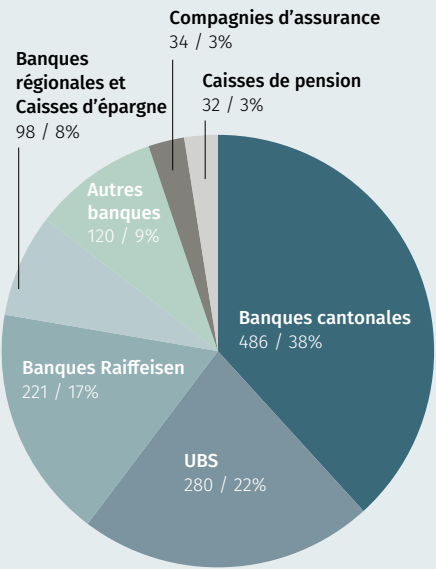
Croissance hypothécaire 2024 vs 2023

(en milliards de CHF)



Sources: BNS, FINMA, OFS, rapports de gestion, MoneyPark. Les établissements qui n'ont pas encore publié leurs chiffres pour 2024 ont fait l'objet d'estimations sur la base des dernières années.

Part du marché hypothécaire en 2024
(en milliards de CHF)



Le choix des produits et des prestataires disponibles pour les preneuses et preneurs d'hypothèques plaide en faveur des institutions de prévoyance.

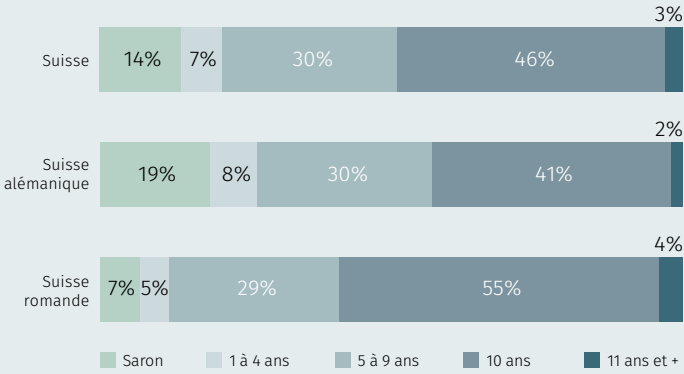
L'environnement des taux bas favorise la demande d'hypothèques à taux fixe à moyen et long terme. Plus les taux d'intérêt sont bas, plus les preneuses et preneurs d'hypothèques sécurisent leur placement à long terme. Actuellement, la durée moyenne est d'environ sept ans. L'environnement actuel des taux d'intérêt favorise donc le positionnement des institutions de prévoyance sur le marché hypothécaire et simplifie la constitution du portefeuille.

Choix du produit hypothécaire

1^{er} janvier 2025 – 30 juin 2025

Les durées choisies se raccourcissent

La courbe des taux d'intérêt a encore augmenté au cours du premier semestre 2025, ce qui signifie que la différence de taux d'intérêt entre les durées a continué de se creuser. Il n'est donc pas surprenant que des durées moyennes de cinq à neuf ans aient de plus en plus la cote, au détriment des hypothèques à long terme d'une durée de dix ans et plus. Cette tendance est davantage marquée en Suisse alémanique qu'en Suisse romande, où les durées conclues sont de plus en plus longues. La grande différence observée dans le choix des hypothèques Saron est également révélatrice. En Suisse alémanique en particulier, les hypothèques Saron sont actuellement de plus en plus demandées, tandis qu'en Suisse romande, leur part a plutôt reculé par rapport au semestre dernier.



Saron comme hypothèque de second rang

Les six baisses des taux directeurs au cours des 18 derniers mois ont stimulé la demande en hypothèques Saron, mais pas autant qu'à l'été 2022. À l'époque, après le déclenchement de la guerre en Ukraine, la hausse des taux hypothécaires fixes avait poussé les preneuses et preneurs d'hypothèques vers le Saron. Actuellement, le choix de plus en plus fréquent de l'hypothèque Saron tient à l'évolution incertaine des taux d'intérêt, soit comme alternative aux durées courtes, soit comme deuxième tranche en complément d'une hypothèque à taux fixe. Ce comportement se reflète clairement dans les écarts entre les différentes tranches: pour les hypothèques de premier rang, la part de Saron s'élève à un peu plus de 10%, tandis qu'elle s'élève à plus de 20% pour les hypothèques de second rang. Avec la tranche Saron, les preneuses et preneurs d'hypothèques conservent une certaine flexibilité et bénéficient actuellement d'un taux directeur bas.

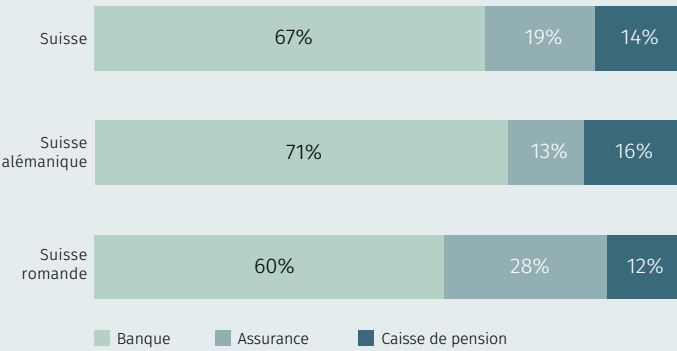
Suisse	S1 2025	S2 2024	Évolution
Hypothèque Saron	14%	7%	100%
1 à 4 ans	7%	10%	-30%
5 à 9 ans	30%	28%	7%
10 ans	46%	51%	-10%
11 ans et +	3%	4%	-25%

Choix du prestataire hypothécaire

1^{er} janvier 2025 – 30 juin 2025

Les banques profitent des hypothèques Saron

Ce ne sont pas les meilleures offres de taux d'intérêt qui contribuent à l'augmentation de la part des banques dans le volume distribué, mais la popularité accrue des hypothèques Saron, un produit que de nombreuses compagnies d'assurance et caisses de pension ne proposent pas. C'est précisément en Suisse alémanique, où les hypothèques Saron ont été très demandées, que les banques ont encore nettement augmenté leur part du volume distribué par rapport au dernier semestre, passant de 64% à 71%. Il convient d'ajouter que les compagnies d'assurance, en particulier, continuent d'être plutôt réticentes à octroyer de nouvelles hypothèques.



Les caisses de pension font le plein

Les caisses de pension sont généralement plus actives dans l'octroi d'hypothèques au premier semestre qu'au second. Ce phénomène s'explique par le fait que de nombreuses caisses de pension définissent un certain nombre de prêts hypothécaires pour l'année civile, qui est souvent atteint avant la fin du second semestre, de sorte qu'il n'est plus possible d'en accorder d'autres. Par conséquent, la part du volume distribué augmente nettement par rapport au second semestre 2024, au détriment des assurances légèrement plus chères.

Suisse	S1 2025	S2 2024	Évolution
Banques	67%	60%	12%
Compagnies d'assurance	19%	31%	-39%
Caisses de pension	14%	9%	56%

Le potentiel d'économies augmente

L'analyse des prêts hypothécaires sur dix ans effectivement conclus montre que l'écart entre le taux indicatif et les taux d'intérêt effectivement conclus s'est à nouveau creusé par rapport au semestre précédent. Les caisses de pension, en particulier, ont contribué à accroître la concurrence. Il est également frappant de constater que les taux d'intérêt effectivement conclus en Suisse romande ne sont plus que légèrement supérieurs à ceux pratiqués en Suisse alémanique. Au cours des années précédentes, on observait notamment dans le domaine des assurances et des caisses de pension des écarts de 10 à 15 points de base entre les deux régions du pays. Mais aujourd'hui, la plupart des prestataires de tous les groupes de prestataires (banques, assurances et caisses de pension) ont désormais adopté une politique de crédit plus restrictive axée sur les «morceaux de choix», ce qui signifie que les preneuses et preneurs d'hypothèques de Suisse alémanique doivent également payer davantage.

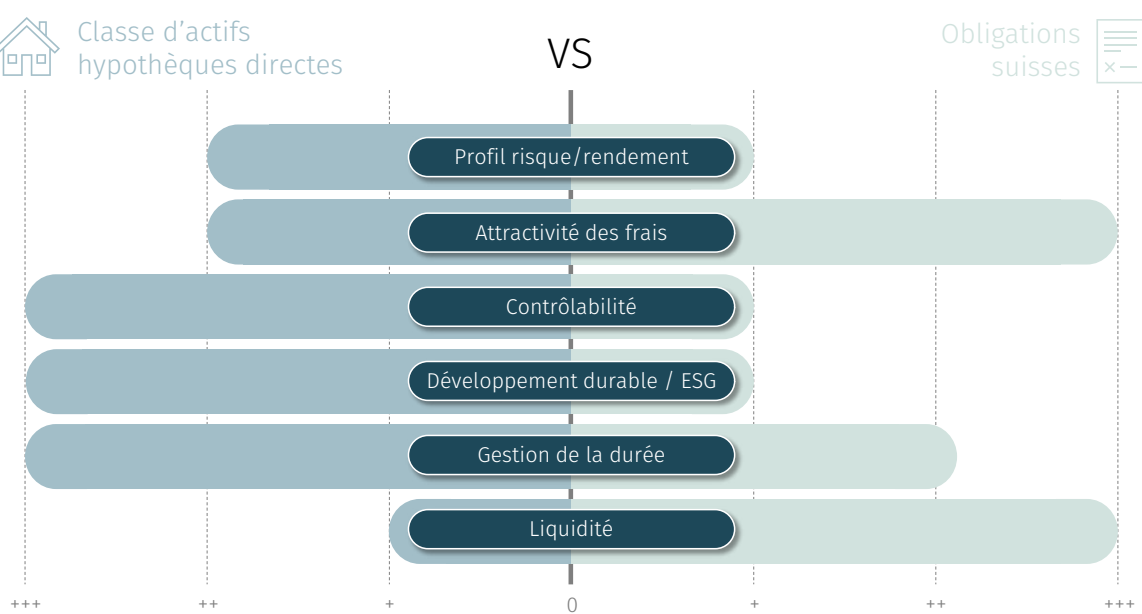
Les différents groupes de prestataires restent relativement proches les uns des autres et, malgré l'intensification de la concurrence, aucune politique tarifaire agressive n'est constatée. Au contraire, les prestataires hypothécaires n'ont pas répercuté l'intégralité des baisses des taux d'intérêt des derniers mois sur les preneuses et preneurs d'hypothèques. Ils ont augmenté leurs marges et font actuellement preuve d'une certaine retenue dans leur politique de sélection des dossiers.

Hypothèque à taux fixe de 10 ans

	Suisse		Suisse alémanique		Suisse romande		
S1 2025	Ø Taux indicatif	Ø Taux d'intérêt conclu	Économie par rapport aux taux indicatifs	Économie pour une hypothèque de CHF 750 000 en CHF	Ø Taux d'intérêt conclu	Économie par rapport aux taux indicatifs	Économie pour une hypothèque de CHF 750 000 en CHF
Banques		1,48%	0,37%	27 750	1,54%	0,31%	23 250
Compagnies d'assurance	1,85%	1,46%	0,39%	29 250	1,50%	0,35%	26 250
Caisses de pension		1,45%	0,40%	30 000	1,43%	0,42%	31 500

Vue d'ensemble des atouts de la classe d'actifs des hypothèques.

Les institutions de prévoyance recherchent des possibilités de placement qui offrent des risques acceptables, une compatibilité ESG et des rendements prévisibles. Elles trouvent leur bonheur dans des placements hypothécaires directs. Ces derniers présentent des avantages considérables par rapport aux obligations. En tant que composante pertinente de la diversification du portefeuille répondant à des critères complémentaires, les hypothèques devraient donc être intégrées systématiquement à la phase d'analyse dans le cadre des études ALM menées pour les institutions de prévoyance.



Profil risque/rendement	+++	Crédits garantis, flux de trésorerie stables	+	Risque et rendement faibles
Attractivité des frais	++	Transparent, pas de commissions de performance	+++	Faible, mais rendement faible aussi
Contrôlabilité	+++	Critères individuels (capacité financière, durée, etc.)	+	Aucune influence possible
Développement durable / ESG	+++	Directement gérable via les critères d'octroi	+	Aucune influence sur les émetteurs
Gestion de la durée	+++	Peut être géré directement via le mix de produits	++	Prescrit par les émissions
Liquidité	+	Fidélisation à long terme, rendements prévisibles	+++	Très liquides
Transparence sur les actifs sous-jacents	+++	Peut être consulté en intégralité au niveau de l'hypothèque individuelle	++	Émetteurs connus, détails limités
Proximité avec le bilan / approche Look-through	+++	Comptabilisation directe à l'actif	+++	Intégration directe au bilan
Impact sur la réputation / le marketing	+++	Positionnement stratégique en promoteur de la construction de logements à long terme	+	Aucune valeur
Stabilité du bilan	+++	Pas de fluctuations grâce à la valeur nominale	+	Forte hausse des évaluations en fonction du niveau des taux d'intérêt



«Les hypothèques constituent une bonne source de diversification par rapport aux obligations d'État. Elles peuvent dégager un rendement positif constant avec un risque limité.»

Valentin Bürki, responsable placements chez prévoyance.ne

L'accès à la classe d'actifs des hypothèques est possible de manière directe ou indirecte.

Le faible risque garantit la compatibilité avec les exigences réglementaires de placement. Les institutions de prévoyance sont autorisées à investir jusqu'à 50% de leur capital dans des hypothèques en vertu des dispositions actuelles de la législation sur la prévoyance professionnelle (OPP 2). Si, après un examen attentif de l'allocation des actifs et une analyse des risques, le comité de placement décide d'investir dans des hypothèques, il s'agit alors de trouver la bonne approche d'investissement, directe ou indirecte.

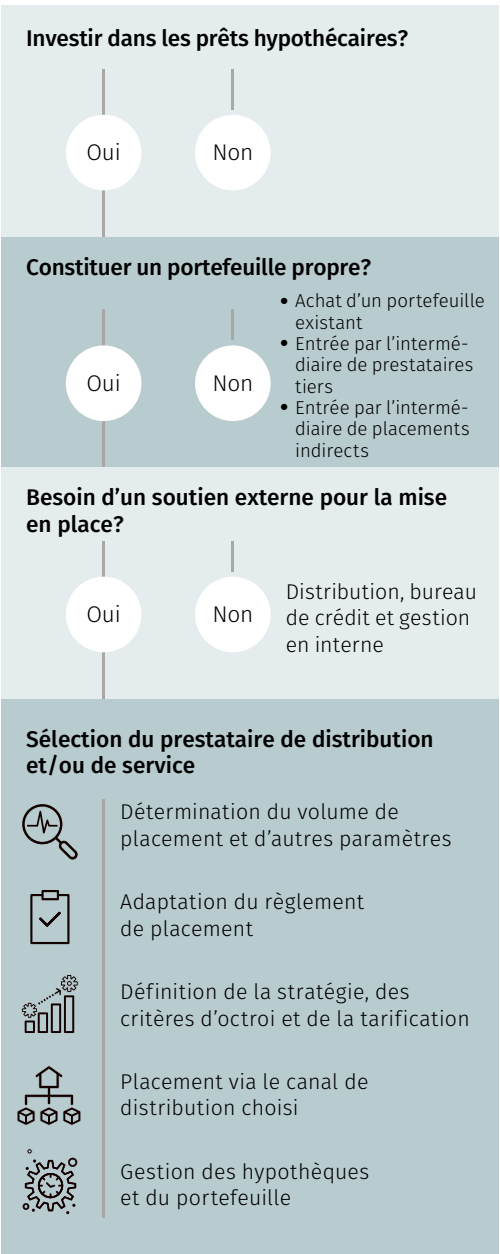
La constitution d'un portefeuille propre d'hypothèque donne le meilleur rendement net

À partir d'un volume de placement d'environ CHF 30 millions, un placement direct devient intéressant, c'est-à-dire la constitution de son propre portefeuille hypothécaire.

	Placements directs 10 ans	Placements indirects 10 ans	Lettre de gage 10 ans	Obligations 10 ans (AAA/AA+)
Rendement net (08/2025)	1,25%	0,85%	0,75%	0,50%
Objet du financement	Prescriptions de l'investisseur (p. ex. propriété du logement)	Mixte le plus souvent (souvent, immeubles de rendement)	Propriété du logement, immeubles de rendement	Personnes morales
Prestataires	Spécialistes (Sourcing, Servicing)	Fondations de placement, fonds hypothécaires	Centrale des lettres de gage et Banque des lettres de gage	Entreprises, pouvoirs publics
Inscription au bilan	Généralement, valeur nominale	Valeur du marché	Valeur du marché	Valeur du marché
Frais	~ 0,25%	~ 0,45%	~ 0,05%	~ 0,05%
Liquidité	Fortement limitée (titrisation, vente)	Limitée («meilleur effort»)	Vente possible en principe	Vente possible en principe

Les placements indirects permettent de se lancer avec de petits volumes.

Les placements indirects via des fondations de placement ou des fonds hypothécaires permettent d'accéder à cette classe d'actifs, même avec de petits volumes. Une large diversification peut ainsi être réalisée rapidement, et nombre de prestataires offrent certaines options de rachat ultérieur, au moins sur la base du «meilleur effort». Cependant, les frais relativement élevés sont un facteur dissuasif et l'avantage de la comptabilisation au bilan à la valeur nominale est éliminé par l'évaluation régulière du marché.

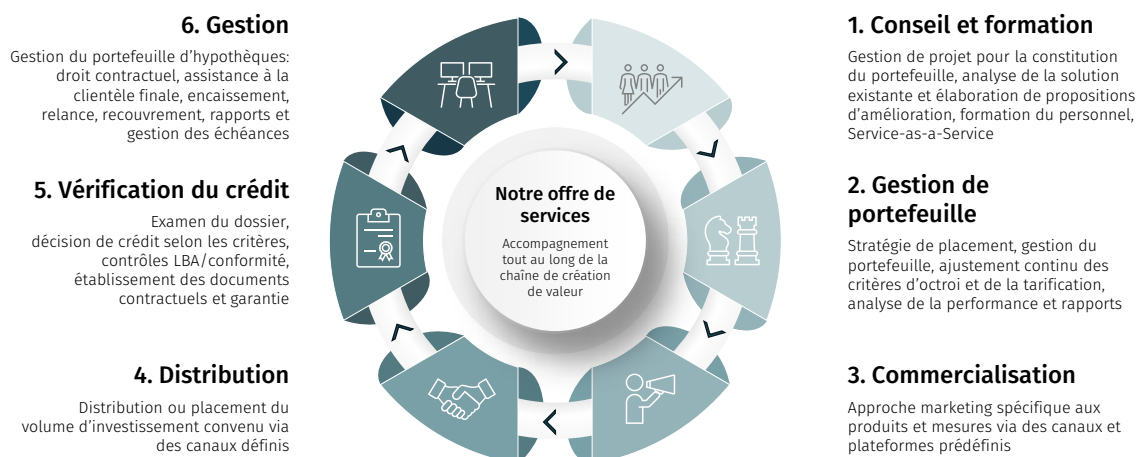


Comment réussir la constitution d'un portefeuille hypothécaire?

En raison de la croissance constante du marché et des effets de saturation dans le secteur bancaire, dus à une pénurie de fonds passifs et à des exigences plus strictes en matière de fonds propres, les investisseurs institutionnels bénéficient actuellement d'une situation favorable pour entrer sur le marché ou développer leurs portefeuilles existants. Outre le réseau de distribution, de nombreuses institutions de prévoyance manquent de savoir-faire en matière de crédit et de traitement pour pouvoir entrer sur le marché hypothécaire de masse. Il faut alors se demander s'il est judicieux de développer des compétences de vente et d'exécution pour accéder à la classe d'actifs des hypothèques ou s'il vaut mieux conclure une collaboration pour ces activités. Il peut être difficile d'obtenir une efficacité raisonnable, en particulier avec des volumes faibles. C'est pourquoi plus de 15 institutions de prévoyance se sont tournées ces dernières années vers l'offre B2B de MoneyPark, qui permet de conclure plus de CHF 2 milliards de volume hypothécaire chaque année. Différents modèles sont proposés en fonction du volume de placement hypothécaire prévu:

CHFm 1'000 de volume de placement dans des hypothèques	CHFm 30 à 1'000 de volume de placement dans des hypothèques	CHFm <30 de volume de placement dans des hypothèques
Ressources propres complétées par les compétences des partenaires dans le domaine de la vente et du traitement ou des logiciels.	Distribution, traitement et logiciels via des prestataires tiers (p. ex. MoneyPark) La gestion de portefeuille peut être effectuée en interne ou confiée en externe.	Placements indirects via des fondations de placement ou des fonds hypothécaires (p. ex. Helvetia Fondation de placement, Hypothèques Suisse).

MoneyPark et finovo répondent à toutes les questions et tous les besoins pour le placement direct dans des hypothèques avec un volume de placement de CHFm 30 à 1'000 en proposant une vaste offre de services.

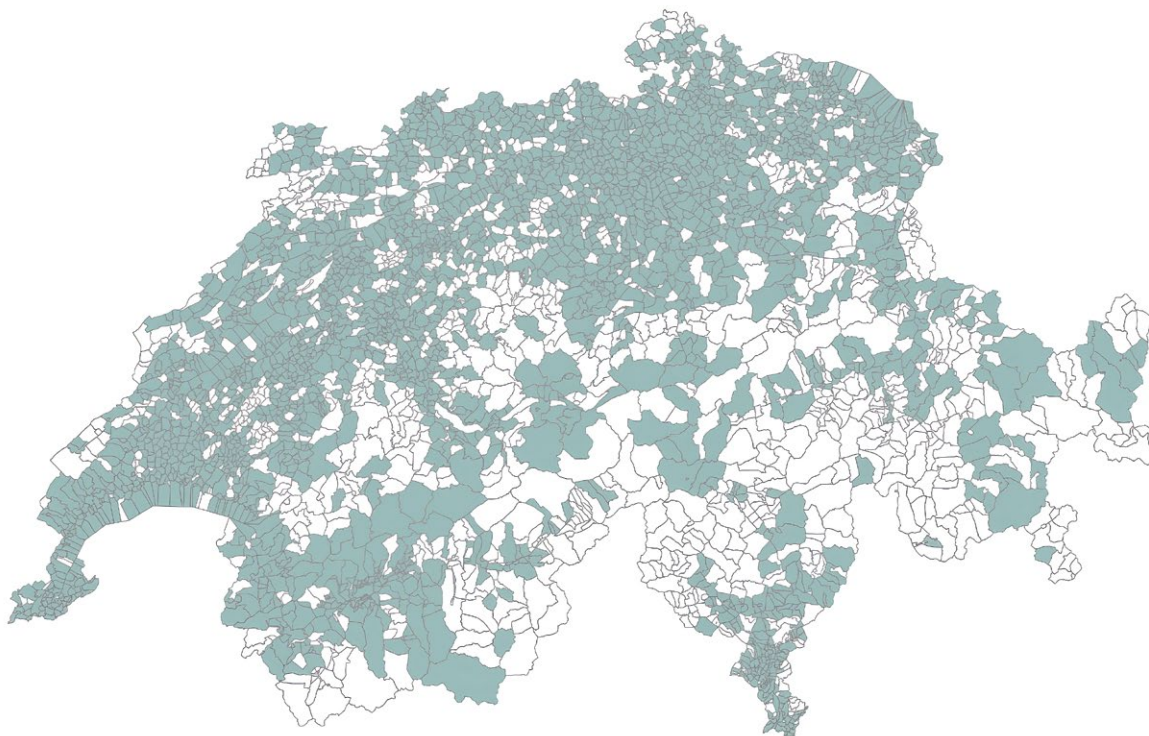


«Notre offre rencontre une forte demande et plus de 50% de nos hypothèques sont déjà durables. Cela a été possible grâce à l'étroite collaboration avec finovo et MoneyPark, qui ont su traduire nos critères en offre et commercialiser celle-ci efficacement.»

Fabian Steiner, responsable des placements auprès de l'institution de prévoyance de Zoug

La distribution dans toute la Suisse permet de constituer un portefeuille hypothécaire dans un délai d'un an.

Pour la distribution, MoneyPark et finovo misent sur un concept éprouvé sur le marché avec des conseils complets et personnalisés sur une trentaine de sites dans toute la Suisse. Les deux entreprises sont ainsi en mesure de diversifier de manière ciblée à la fois les nouveaux portefeuilles hypothécaires et ceux qui existent déjà. La qualité élevée des dossiers garantit une constitution ciblée et efficace.



Répartition géographique des hypothèques versées par l'intermédiaire de finovo

Traitement centralisé efficace pour des frais administratifs réduits

Des logiciels spécialisés permettent de gérer efficacement les prêts hypothécaires. Une personnalisation élevée est requise afin de pouvoir mettre en œuvre les paramètres de financement de l'investisseur, tels que le volume, les régions, les débiteurs ou le type de bien, de manière efficace au regard des délais et des coûts. Des rapports réguliers et automatisés montrent à l'investisseur la structuration de son portefeuille.



«Nous avons constaté que, ces dernières années, nous n'avions pas eu une politique de taux d'intérêt très avantageuse pour l'octroi de nos prêts hypothécaires. Il a été difficile d'attirer une nouvelle clientèle hypothécaire et la part des hypothèques s'est progressivement érodée. Il était temps de renforcer cette classe d'actifs. Nous avons donc décidé de changer de politique, de renforcer notre compétitivité et de ne pas seulement dépendre des assurés de la caisse, mais aussi de nous diversifier géographiquement et de proposer des hypothèques dans toute la Suisse.»

Valentin Bürki, responsable placements chez prévoyance.ne

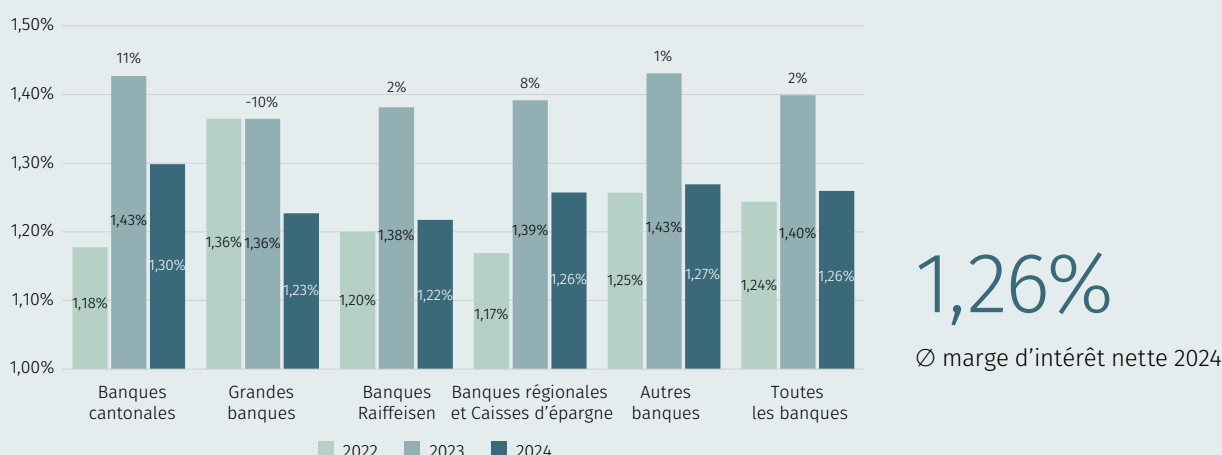
La classe d'actifs des hypothèques offre un rendement solide, indépendamment de l'environnement des taux d'intérêt.

Contrairement à ce qui est souvent colporté, la rentabilité durable de la classe d'actifs des hypothèques peut également être démontrée pendant les phases de taux d'intérêt élevés. Une comparaison historique sur de longues années entre les taux d'intérêt hypothécaires et les emprunts d'État suisses montre que, même dans la phase de taux élevés des années 1990, les hypothèques ont permis d'obtenir un rendement supplémentaire d'un peu plus de 1%.

Normalisation de la marge d'intérêt nette après l'année exceptionnelle 2023.

Après les résultats records de 2023, rendus possibles par le revirement des taux d'intérêt, les banques ont dû faire face en 2024 à un retour au niveau de 2022. À l'exception des grandes banques, le moteur de cette évolution n'a toutefois pas été la baisse des taux d'intérêt pour les débiteurs, mais la hausse des coûts de refinancement pour les banques. En moyenne, la marge d'intérêt nette des banques a été de 1,26% en 2024, soit inférieure de 10% par rapport à l'année précédente (1,40%) et légèrement supérieure à 2022 (1,23%).

Évolution des marges d'intérêt nettes (2022–2024)



Source: rapports de gestion de 60 banques en Suisse

Les banques cantonales préservent le mieux la progression des marges

Comme l'année précédente, les banques cantonales ont de nouveau été les «championnes des marges» en 2024. Elles ont pu maintenir près de la moitié de la hausse des marges de l'année précédente et, avec une marge d'intérêt nette de 1,30%, se situent toujours environ 11% au-dessus des valeurs de 2022. Les banques régionales et les caisses d'épargne ont également pu clôturer l'année avec une marge d'intérêt nette de 1,26%, soit encore 8% de plus qu'en 2022.

L'UBS consolidée stabilise le recul des marges au niveau du marché

L'UBS consolidée affiche désormais une marge d'intérêt nette pratiquement équivalente à la moyenne du marché. Elle a ainsi pu au moins compenser les énormes baisses enregistrées par Credit Suisse en 2023.

La forte hausse des coûts de refinancement vient gâcher la fête

Au cours de la précédente phase de taux d'intérêt négatifs de 2015 à 2022, les banques ont pu se refinancer sur les marchés financiers à un taux proche de 0% (voire à des taux d'intérêt négatifs selon la date et le prix d'émission) via la Banque de lettres de gage ou la Centrale de lettres de gage. Avec le revirement des taux d'intérêt, les banques paient désormais nettement plus pour un refinancement sur le marché financier, malgré les baisses répétées des taux d'intérêt de la BNS au cours des derniers trimestres.

Nous ouvrons le marché hypothécaire suisse aux institutions de prévoyance.

Vous envisagez de faire votre entrée dans la classe d'actifs des hypothèques et souhaitez échanger sur les opportunités et les risques? Ou bien vous investissez déjà dans des hypothèques et souhaitez trouver des moyens d'optimiser votre potentiel de rendement ou votre base de coûts?

N'hésitez pas à prendre contact avec nous.

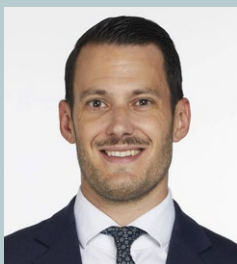


Lukas Vogt

CEO MoneyPark

lukas.vogt@moneypark.com

Téléphone: +41 79 920 36 57



Andreas Felscher

CBDO MoneyPark

andreas.felscher@moneypark.com

Téléphone: +41 44 518 87 82



«L'entrée dans la classe d'actifs des hypothèques nous aide à obtenir des rendements durables pour nos assurés. En tant que partenaire de qualité, MoneyPark amène professionnalisme et efficacité pour la constitution et la gestion du portefeuille hypothécaire.»

Harry Ziltener, directeur général, ALSA

Demander conseil au leader du marché suisse
T 044 200 75 97 | moneypark.ch

